

„Sehen, wo's langgeht“

Seit Mitte der 1990er Jahre als Verfahren bekannt, erfreut sich **Business Intelligence (BI)** in Autohäusern wachsender Beliebtheit und überzeugt mit Geschäftsanalysen in Echtzeit.

Von Karolina Ordyniec

Schnell über das Smartphone Emails abrufen, sich mit wenigen „Touches“ auf dem Display aktuelle Nachrichten einverleiben und dazwischen über ein Chatprogramm das Abendprogramm mit Freunden besprechen ist für viele zu einem bekannten Alltagsszenario geworden. Nicht nur privat, sondern auch im Geschäftsleben gilt die Devise: Schnell, schnell. Reichte es früher noch, monatlich Auswertungen im Unternehmen zu erstellen, um den Überblick über den Status quo nicht zu verlieren, erwarten Geschäftsführer heute Zahlen in Echtzeit. Und die am liebsten ganz bequem auf ihrem Tablet oder Smartphone – überall abrufbar, immer informiert.

Was ist BI?

Im Geschäftsleben ist das der Moment, in dem Business Intelligence (kurz: BI) ins Spiel kommt, weil es genau das ermöglicht, was der Geschäftsführer erwartet. Was genau sich hinter BI verbirgt, erläutert IT-Experte und Geschäftsführer des Systemdienstleisters Cubecon. „Auf den Punkt gebracht ist BI ein



Sönke Nickel,
Geschäftsführer des IT-Dienstleisters Cubecon:

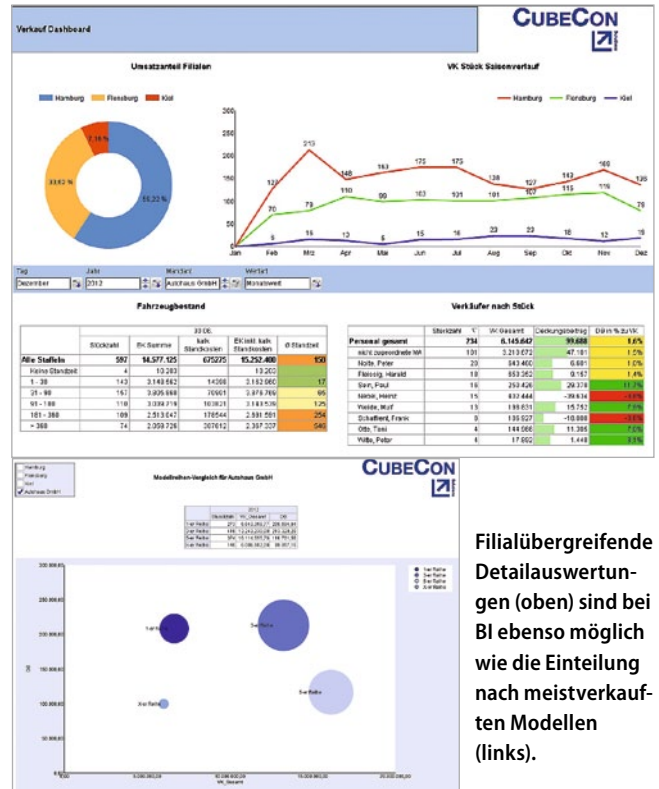
„Auf den Punkt gebracht ist Business Intelligence ein automatisiertes Sammeln von betriebswirtschaftlichen Daten aus unterschiedlichen Vorsystemen im Autohaus, mit dem Ziel, alle relevanten Informationen auf einer Oberfläche abzubilden.“



automatisiertes Sammeln von betriebswirtschaftlichen Daten aus unterschiedlichen Vorsystemen im Autohaus.“ Klingt ziemlich trocken. Ist aber recht interessant, wenn man bedenkt, dass hier die einzelnen Systeme eines Autohauses zusammengeführt und weiter aufbereitet werden. Was der Geschäftsführer letztlich nur noch tun muss, ist auf seinem PC oder mobilen Endgerät das BI-Programm aufzurufen. Dann sieht er in einer Art Cockpit, aktuelle Zahlen aus den gewünschten Geschäftsbereichen grafisch als Balkendiagramm oder falls gewünscht als Kuchengrafik aufbereitet und schnell lesbar. Dabei hilft auch die sogenannte Ampelfunktion. Wird ein Bereich rot angezeigt, besteht akuter Handlungsbedarf. Das ist zum Beispiel dann der Fall, wenn ein bestimmtes Standtagelimit überschritten wurde und die Langsteher nun zu hohe Standkosten verursachen. Ist der Bereich grün hinterlegt, läuft das Geschäft gut.

Auswertungen in allen Ebenen

Aber wie genau kommen die Auswertungen zustande? „Man kann sich das so vorstellen, dass BI über bereits vorhandene Systeme wie Dealer-Management-Systeme (DMS) oder aber auch Verkäuferarbeitsplätze gestülpt wird und alle Daten in sich vereinigt“, sagt Nickel. „Das BI-Tool bringt vorhandene, auslesbare Tabellen in eine Struktur, die leicht lesbar gemacht wird. So sind wir in der Lage, jeden Geschäftsbereich mit nur wenigen Mausklicks bis in die kleinste Ebene runterzubrechen“, erklärt er weiter. Konkret bedeutet das, dass der Geschäftsführer zum Beispiel sehen kann, welche Fahrzeuge sich besonders gut weiterverkaufen oder wann wieder der nächste GW-Zukauf stattfinden sollte. Die Bestandsanalyse sei aber nur ein Vorteil, sagt



Filialübergreifende Detailauswertungen (oben) sind bei BI ebenso möglich wie die Einteilung nach meistverkauften Modellen (links).

Nickel. Ferner lassen sich gerade für den Gebrauchtwagenbereich noch viele weitere nützliche Auswertungen erstellen. Dazu gehören beispielsweise der Deckungsbeitrag je Fahrzeug, Kosten für die Aufbereitung, Verkäufersauswertungen oder Periodenvergleiche. Sinn mache BI überall da, wo Controlling im Unternehmen gemacht wird. „Das kann ein Autohaus mit 10 Mitarbeitern sein, genauso wie große Autohandelsgruppen. „Der Wunsch nach Transparenz ist bei den ‚Großen‘ wie den ‚Kleinen‘ gleich“, sagt Nickel. Auch mache es Sinn, da BI-Projekte aufzusetzen, wo es zu Unternehmensübernahmen gekommen ist. Häufig kommt es dann zu einer Systemlandschaft, die aus mehreren unterschiedlichen DMS besteht. „Da müssen nicht komplett die DMS angeglichen werden, was sehr kostspielig werden kann. Für ein zentrales Controlling reicht es völlig aus, wenn ein BI-System sich Daten aus vorhandenen Programmen ziehen kann“, erklärt der ITler.

Planungssicherheit erreichen

Einmal zusammengetragen und aufbereitet sollen diese Informationen dazu beitragen, dass das Management im Autohaus eine höhere Planungssicherheit erreicht, indem sie durch vorausschauendes Planen Risiken minimieren können. „Unsere Kunden schätzen die mit BI verbundene Transparenz. Insbesondere auch, wenn es um Gespräche mit Banken geht“, betont der IT-Experte. Seit Basel II erwarten diese nicht nur eine gelegentliche Information anhand der kurzfristigen Erfolgsrechnung (KER), sondern detaillierte Auswertungen. Der Planungssicherheit in die Karten spielen, dass mit BI Auswertungsfehler praktisch nicht mehr möglich seien, so Nickel. „Fehleranfällige

Exceltabellen werden überflüssig, die Daten werden tagesaktuell übertragen und der Kunde kann immer sehen, wo es in seinem Unternehmen langgeht“, sagt Nickel abschließend.

Weitere Informationen zu Business Intelligence und Cubecon gibt es im Internet auf der Seite www.cubecon.de.

BI macht folgende Analysen möglich:

- Abweichungen (Plan-Ist-Budget)
- Klassifizierungen (ABC-Analyse)
- Zeitreihenanalyse
- Saisonverlauf
- Gegenüberstellungen
- Szenarien
- Auf- und Absteiger
- Top 10, 20, 30

Gebrauchtwagenpavillons – günstig dank Modulbauweise!

- + optisch indiv. gestaltbar
- + variabel durch Modulbauweise
- + Kurze Lieferzeiten

HAAL ENERGIEPASS
Accent Uno
EnEV 2009
Accent Kombi
Preis: ca. 11.000 €

HaCoBau
HALLEN + CONTAINERSYSTEME GmbH

+ Auch als Leasing oder Mietkauf

Hacobau GmbH - 31785 Hameln - Tel. 0 51 51- 80 98 76 - info@hacobau.de - www.hacobau.de